

Hässliche Kratzer im Betongold

Neben Signa könnten sich weitere Projektentwickler übernommen haben. Der Preisdruck auf Gewerbeimmobilien ist gewaltig. Parallel können sich Händler die steigenden Mieten nicht mehr leisten.

HERMANN FRÖSCHL
REGINA REITSAMER

WIEN, SALZBURG. Inmitten der großen Erschütterung des Immobilienmarkts wimmelt es von goldenen Adressen: in der Kärntner Straße, am Graben oder speziell dem Kohlmarkt – für kleinere Geschäftslokale können die Mieten pro Quadratmeter da schon astronomische 600 Euro erreichen. Im Schnitt muss man 300 bis 400 Euro hinblättern. Monatsmieten von 100.000 Euro sind im Herzen des ersten Wiener Bezirks damit keine Seltenheit. Und daran wird auch die Signa-Pleite nichts ändern, ist Mario Schwaiger vom Immobiliendienstleister EHL überzeugt. Denn Gewerbe- und Büroflächen sind in der Wiener City rar – und die zieht Luxusmarken und auch den wohl voreilig für tot erklärten Modehandel magisch an.

300 Kilometer Richtung Westen ist die Lage ganz anders. Ausgerechnet die berühmte Salzburger Getreidegasse kämpft mit wachsenden Leerständen und dem Abzug von internationalen Topmarken wie Zara oder Prada. Auch McDonald's hat die schillernde Adresse aufgegeben. Die Zeiten, in denen sich internationale Konzerne diese leisteten, auch wenn der Standort kaum Gewinn abwarf, sind vorbei. So steht die Innenstadt unter gewaltigem Mietendruck, während die Lage im Bundesland bei Gewerbeimmobilien eigentlich stabil ist. Wolfgang Maislinger, Geschäftsführer von Hölzl & Hubner Immobilien, spricht von Mietrückgängen „an die

20 Prozent“ in der Innenstadt. Habe man in der Getreidegasse früher in bester Lage 250 bis 300 Euro pro Quadratmeter gezahlt, liege man nun bei 200 Euro. Neuvermietungen blieben trotzdem extrem schwierig. Das gilt insbesondere für größere, mehrgeschoßige Flächen.

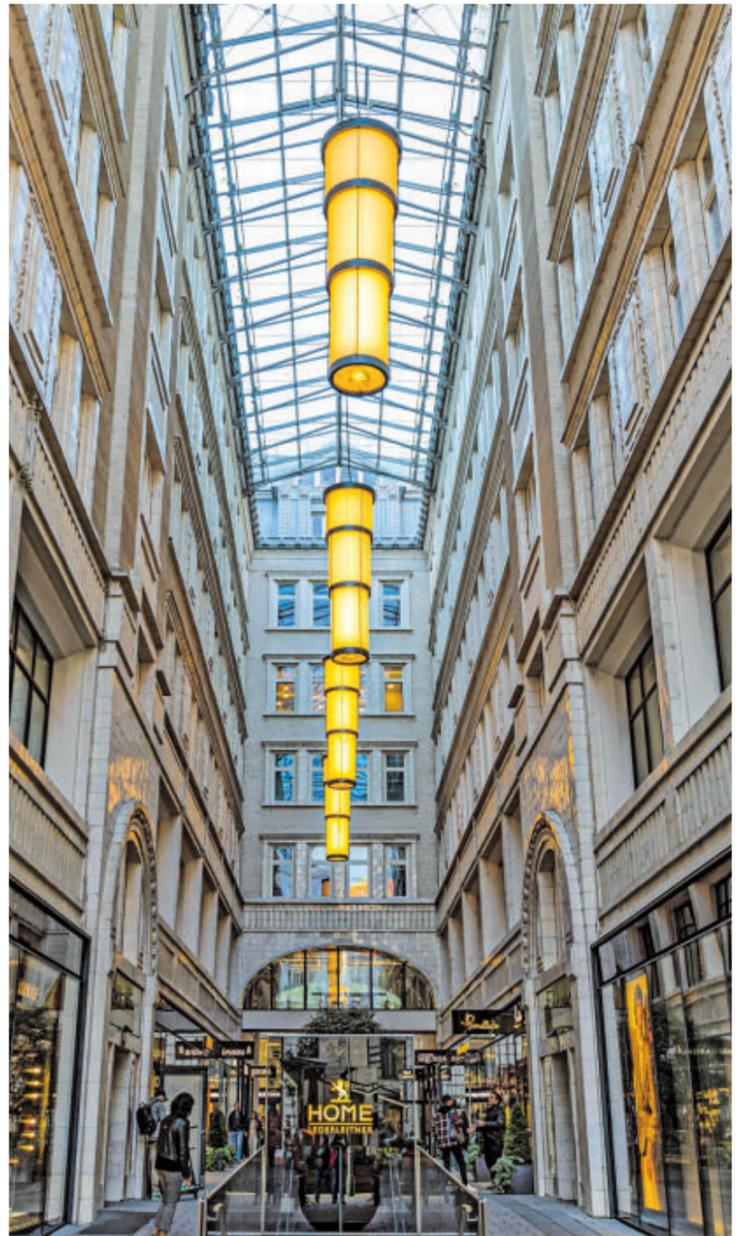
Nach den Höhenflügen und der Feierlaune der vergangenen Jahre wacht die österreichische Immobilienbranche mit einem heftigen Kater auf. Die Pleite der Signa-Holding steht als Symbol, doch auch dort ist der Kampf gegen drohende Milliardenverluste erst am Anfang. Zwar schmelzen in den Bilanzen die

Glanz in Kärntner Straße, Leerstände in der Getreidegasse

schwindelerregenden Bewertungen dahin, doch die Immobiliengesellschaft, in der sich die Schätze des Imperiums befinden, ist – Stand jetzt – nicht insolvent. Die Filetstücke von Signa seien nicht nur wegen ihrer außerordentlichen Lagequalität „eine andere Liga“, sagt Franz Pörtl, Geschäftsführer von EHL Immobilien. Sollten sie auf den Markt kommen, gebe es dafür sicher Nachfrage. Ob die Buchwerte noch zu erzielen seien, „ist eine andere Frage“. Generell kämpften Gewerbeimmobilien mit zweistelligen Preisrückgängen von über zehn Prozent. Vor gerade 18 Monaten habe man Objekte noch zu Renditen von drei Prozent verkauft. „Da sind

wir heute weit weg“, sagt Pörtl. Parallel tut sich ein Nachfragerloch auf, weil alternative Veranlagungen etwa in Anleihen, die vor Kurzem so gut wie nichts einbrachten, wieder drei bis vier Prozent Rendite abwerfen – und somit stärker gesucht werden.

Wird der Absturz von Signa ein Einzelfall bleiben? Hannes Lindner, Chef der Beratungsfirma Standort + Markt, hegt die Befürchtung, dass sich auch andere größere Projektentwickler in der langen Niedrigzinsphase übernommen haben könnten. Es ist also nicht auszuschließen, dass es zu weiteren Rumplern kommen wird. Die lange Nullzinsphase habe die Branche vergessen lassen, „dass Geld etwas kostet“. Deshalb sei die Kehrtwende in der Zinspolitik so schmerzhaft. Allorts dominiere die Frage: Wer kann sich das noch leisten? Die Projektentwickler stöhnen unter Zinsschüben und stark gestiegenen Baukosten und müssten eigentlich (höhere) Mieten verlangen, die sich viele Händler angesichts ihrer Kostenschübe aber nicht mehr leisten können oder wollen. Wenn Angebot und Nachfrage nicht mehr zueinanderfinden, gebe es aber keinen Markt – „eine ungute Situation“, wie Lindner sagt. Gerade in den Branchen wie dem Handel, in denen es schon länger kriselt, spitze sich die Situation für Geschäfte zu. „Luxus, Diskont und der tägliche Bedarf funktionieren noch, doch der Rest muss kämpfen.“ So bringt es EHL-Geschäftsführer Pörtl auf den Punkt.



Signas Goldenes Quartier im Herzen Wiens, eines der Filetstücke des Imperiums. Aufgrund der Finanznöte musste René Benko zuletzt ein Viertel der Anteile daran verkaufen.

BILD: SN/IMAGO/IMAGEBROKER

Signa-Insolvenz Sanierer Grossnigg soll es richten

Erhard F. Grossnigg, einer der in Österreich versiertesten Sanierungsexperten, soll der Signa helfen, wieder in die Spur zu finden. In den außerordentlichen Aufsichtsratssitzungen der beiden Kerngesellschaften Signa Prime und Signa Development wurde Grossnigg zum weiteren Vorstand in beiden Gesellschaften bestellt. Er soll die nächsten Sanierungs- und Restrukturierungsschritte für die beiden Immobiliengesellschaften umsetzen und in enger Abstimmung mit dem Aufsichtsrat agieren.

Alfred Gusenbauer, Aufsichtsratspräsident sowohl der Signa Prime als auch der Signa Selection, lobte Grossnigg als „hervorragenden Fachmann, der in seiner jahrzehntelangen Karriere bislang Dutzende Sanierungsfälle begleitet und große Erfolge erzielen konnte“.

Die beiden Gesellschaften wurden bisher von Timo Herzberg, Manuel Pirolt und Tobias Sauerbier geführt, in der Signa Development AG sitzt zudem Michael Möstl im Vorstand. Vor allem Herzberg soll dem Vernehmen nach intern zuletzt schwer in Kritik geraten sein. **wie**

Der Mann, ohne den Warren Buffett nicht so viel Erfolg gehabt hätte

Charlie Munger war das Mastermind der Strategie, die Warren Buffett zu einem der weltweit erfolgreichsten Investoren machte.

Warren Buffett ist eine lebende Legende in der Finanzbranche. Der Chef der Investmentgesellschaft Berkshire Hathaway mit einer aktuellen Marktkapitalisierung von rund 780 Mrd. Dollar ist nicht nur einer der reichsten Männer der Welt. Er wird von seinen Investoren auch als Finanzgenie verehrt, gerade weil er eine sehr bodenständige Anlagestrategie ohne viel Firlanz vertritt. Und sie lieben ihn für seine Sprüche, in denen er in einfachen Worten seine jahrzehntelange Erfahrung verpackte. Etwa wenn es darum ging, ob jemand tatsächlich finanziell erfolgreich ist oder nur so tut, als ob. „Erst wenn die Ebbe kommt, sieht man, wer nackt schwimmt.“ Berühmt wurde auch einer von Buffetts Aussprüchen im Gefolge der Finanzkrise von 2008/09, wonach „Derivative finanzielle Massenvernichtungswaffen sind“.

Die Hauptversammlungen von Berkshire Hathaway in Buffetts Geburtsort Omaha im Bundesstaat Nebraska, zu der alljährlich Zehntau-

sende Aktionäre pilgern, wird launig als das „Woodstock der Kapitalisten“ bezeichnet. Dort huldigen sie Buffett, aber vor allem auch dem Mann an seiner Seite, der dieser Tage im Alter von 99 Jahren gestorben ist – Charlie Munger.

Der Erfolg von Berkshire Hathaway wäre ohne ihn nicht denkbar, Munger und Buffett waren ein kongeniales Duo. Der 93-jährige Buffett umschrieb seine Beziehung mit Munger einmal so: „Er ist der Architekt und ich bin der Baumeister.“ Munger stand zwar im Schatten von Buffett, aber sein Einfluss auf ihn war viel größer, als es von außen den Anschein hatte. Laut Buffett war es sein Kompagnon, der die Strategie von Berkshire Hathaway entwarf – in denkbar einfachen Worten. „Vergiss, was du über das Kaufen von guten Unternehmen zu einem wunderbaren Preis weißt. Kaufe lieber wunderbare Unternehmen zu einem guten Preis.“

Beiden hat ihre langjährige Geschäftsbeziehung, die 1959 begann, zu Vermögen verholfen,

auch Munger war mehrfacher Milliardär. Und er hielt damit nicht hinter dem Berg, dass er zeit seines Lebens nach Reichtum strebte, „nicht weil ich mir Ferraris wünschte, sondern weil ich unabhängig sein wollte“. Wie das gelang, erklärte er auf der Hauptversammlung im Jahr 2015 so: „Wenn die Menschen nicht so oft falsch lägen, wären wir nicht so reich.“

Und auf niemanden hörte Buffett so sehr wie auf den Rat seines Partners. Man habe nie gestritten, sagte Buffett anlässlich des Todes von Munger. Wenn sie unterschiedlicher Meinung waren, habe Charlie gesagt: „Warren, denk darüber nach und du wirst mir zustimmen, weil du klug bist. Und weil ich recht habe.“ Die beiden verband nicht nur der gleiche langfristig orientierte Investmentansatz, sondern auch die gleiche Art von Humor. Und der kommt in der Wirtschaft ohnehin viel zu kurz.

MARKT
PLATZ
Richard Wiens

